ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN — POLONIA
VOL. XXXIX, 22 SECTIO H 2005

Zakład Rynków Finansowych, Instytut Ekonomii
Wydział Ekonomiczny UMCS

Zbigniew Martyniuk

Zysk w banku komercyjnym - wybrane problemy

Profit in commercial banks - selected problems

Z definicji banku komercyjnego wynika, że celem jego działania, jako podmiotu gospodarczego, jest zysk. Co prawda w określeniu misji każdego dużego banku możemy znaleźć rozwiniętą formułę dotyczącą zarówno posłannictwa banku, jak i celu jego działalności. W zapisie tym na pierwszym planie zwykle widnieją sformułowania związane z szeroko rozumianą orientacją banku na klienta. W dalszej kolejności jest formułowany ogólny cel ekonomiczny działalności banku. Zazwyczaj jest nim np.: pomnażanie wartości dla akcjonariuszy. Cel komercyjny jest niejako przemycany, ewentualnie nieśmiało artykułowany na końcu frazy. Jest oczywiste, że „pomnażanie wartości dla akcjonariuszy" nie będzie możliwe bez uprzedniego wygospodarowania zysku. Zysk jest niezbędny dla banku do utrzymania się na rynku i jest warunkiem jego rozwoju.

Celem niniejszej pracy jest prezentacja trudności merytorycznych i interpretacyjnych związanych z zyskiem jako kategorią ekonomiczną występującą w funkcjonowaniu banku komercyjnego. W ramach podjętego celu zostaną przedstawione następujące obszary problemowe: ośrodki zysku i ośrodki kosztów banku komercyjnego, źródła zysku, pomiar zysku, podział zysku, wykorzystanie zysku jako miernika oceny działalności banku komercyjnego.

OŚRODKI ZYSKU I OŚRODKI KOSZTÓW BANKU KOMERCYJNEGO

Ośrodki zysku i ośrodki kosztów banku komercyjnego są elementami struktury organizacyjnej banku, określanymi na podstawie kryterium udziału w procesie sprzedaży produktów i usług. Banki komercyjne zazwyczaj definiują ośrodki zysku jako te elementy struktury organizacyjnej, które realizują sprzedaż produktów i usług bankowych, wychodząc z założenia, że tylko poprzez sprzedaż może być generowany zysk. Do ośrodków zysku zaliczane są zatem różnej kategorii jednostki operacyjne banku: oddziały, filie, punkty kasowe.[1] Biorąc pod uwagę kanały dystrybucji wykorzystujące nowoczesną technologię, do ośrodków zysku należy również zaliczyć: bankomaty, home banking (jako technologię), które mogą być traktowane jako urządzenia pomocnicze jednostki stacjonarnej banku, oraz tzw. oddziały wirtualne, realizujące sprzedaż za pośrednictwem Internetu.

Do ośrodków kosztowych zaliczane są natomiast te elementy struktury organizacyjnej banku, które bezpośrednio nie uczestniczą w sprzedaży produktów. Tę grupę tworzą: centrala banku i wszystkie jednostki pośrednie, w wypadku wieloszczeblowej struktury organizacyjnej, np.: oddziały regionalne (PKO BP SA), makroregiony (Bank Pekao SA). Jednakże w praktyce bankowej jednostki nadrzędne oddziałów w określonych sytuacjach biorą czynny udział w sprzedaży produktów bankowych. Zazwyczaj dotyczy to kredytów. Kompetencje poszczególnych oddziałów banku w zakresie udzielania kredytów są z reguły określone kwotowo, tzn. w razie złożenia wniosku kredytowego na kwotę przekraczającą kompetencje oddziału wniosek jest rozpatrywany przez jednostkę nadrzędną, do centrali banku włącznie. W wypadku tzw. kredytów konsorcjalnych, udzielanych przez kilka banków, w procedurze kredytowej uczestniczą przedstawiciele centrali banku, chociaż kredyt (udział w kredycie konsorcjalnym danego banku) jest rozliczany w określonej jednostce operacyjnej.

Bezpośredni udział jednostek nadrzędnych w sprzedaży produktów bankowych może dotyczyć nie tylko kredytów. Na uwagę zasługuje zwłaszcza tzw. departament skarbca, jako ważny element struktury organizacyjnej centrali banku, wyposażony w uprawnienia i odpowiednie środki do dokonywania operacji, np.: na krajowym i międzynarodowym rynku finansowym, na „własny" rachunek.

Ponadto w praktyce bankowej występują jednostki operacyjne o niezrównoważonej strukturze depozytów i kredytów. Zwłaszcza dotyczy to oddziałów „depozytowych", w których akcja kredytowa jest słabo rozwinięta, które są dla banku oddziałem „kosztowym". W skali całego banku depozyty mogą być przemieszczane pomiędzy jednostkami operacyjnymi w sposób administracyjny albo na zasadach komercyjnych (odsprzedaży).

Z powyższego wynika, że kryterium udziału w sprzedaży, służące do określania ośrodków zysku i ośrodków kosztów w bankach komercyjnych, ma cha-

[1] Poszczególne banki stosują nazewnictwo własne, np.: agencje, punkty kasowe itp.

rakter nieostry. Ponadto jest oczywiste, że wszystkie elementy struktury organizacyjnej banku mają swój udział w kosztach. Dlaczego zatem banki wyodrębniają ośrodki kosztów i ośrodki zysku? Otóż stosują ten podział w celu doprecyzowania elementów zarządzania bankiem. Zazwyczaj jednostkom operacyjnym są przekazywane do realizacji określone zadania ilościowe (np.: liczba nowych kont osobistych, liczba wydanych kart bankowych, liczba rachunków bieżących firm, itp.) i jakościowe (np.: zmiana struktury aktywów i pasywów), związane ze sprzedażą produktów. Wykonanie tych zadań jest podstawą do rozliczania i wynagradzania owych jednostek. Natomiast jednostki nadrzędne banku (w uproszczeniu kosztowe) są rozliczane i wynagradzane na podstawie realizacji zadań przez jednostki podległe (np.: oddziały regionalne) albo na podstawie realizacji celów ogólnych banku (centrala).

ŹRÓDŁA ZYSKU

Głównym źródłem zysku banku komercyjnego jest działalność operacyjna w zakresie sprzedaży tzw. produktów funduszowych, czyli produktów depozytowych i kredytowych. Zgodnie z definicją banku zawartą w ustawie o prawie bankowym, działalność statutowa banku oparta jest na pozyskiwaniu z rynku pieniężnych środków obcych, głównie w formie depozytów i udostępnianie ich podmiotom potrzebującym, głównie w formie kredytów. W powyższym kontekście bank komercyjny jawi się jako instytucja konserwatywna, której podstawowe zasady funkcjonowania nie zmieniły się od lat. Co prawda banki poszukują nowych rozwiązań, łącząc się na przykład z innymi podmiotami rynku finansowego i tworząc zarazem różnego rodzaju konglomeraty finansowe. Celem tych poszukiwań jest m.in. zwiększenie zysku. Podstawowa działalność komercyjna banku pozostaje jednak niezmienna. W przypadku sektora banków komercyjnych w Polsce udział sprzedaży produktów pozafunduszowych jest niewielki.

Wielkość zysku otrzymywanego przez sprzedaż produktów i usług bankowych jest uzależniona głównie od marży odsetkowej, czyli różnicy pomiędzy oprocentowaniem depozytów a oprocentowaniem kredytów (tzw. spread). W Polsce tzw. podstawowe stopy procentowe są regulowane przez Radę Polityki Pieniężnej. Na ich podstawie kształtowane są rynkowe ceny depozytów i kredytów. W warunkach stosunkowo niskich podstawowych stóp procentowych, wynikających z otoczenia makroekonomicznego (m.in. stopa inflacji), marża odsetkowa staje się dla banków wysychającym źródłem zysku. Poszukując nowych źródeł zysku, albo inaczej: dywersyfikując źródła zysku, banki komercyjne wprowadzają lub zwiększają opłaty i prowizje od produktów i czynności bankowych. Jeszcze w latach 90. ubiegłego stulecia duża część produktów bankowych była sprzedawana bez opłat i prowizji, ewentualnie te dodatkowe obciążenia klienta były

niewielkie. Niekiedy stosowane były zasady tzw. sprzedaży wiązanej, polegającej na tym, że np.: środki pozostające na rachunku bieżącym firmy były nieoprocentowane, a bank w zamian nie pobierał prowizji od czynności bankowych związanych z obsługą tego rachunku. Stopniowe wprowadzanie i/lub zwiększanie opłat i prowizji było przyjmowane z niechęcią przez klientów. Jednocześnie w warunkach gospodarki rynkowej opłata i/lub prowizja jest naturalnym wynagrodzeniem dla banku za wykonane czynności.

Kwestia marży odsetkowej jako podstawowego źródła zysku banku komercyjnego wymaga jednak rozszerzenia. Po pierwsze, w wyniku akcji dofinansowania polskich banków, przeprowadzonej w latach 90. XX wieku, niektóre polskie banki zostały obdarowane tzw. obligacjami restrukturyzacyjnymi.[2] Największym beneficjentem tej akcji był Bank Gospodarki Żywnościowej (obecnie BGŻ SA), który był dofinansowywany dwukrotnie. Obligacje restrukturyzacyjne stały się ważnym źródłem zysku dla obdarowanych banków, gdyż odsetki od obligacji były wliczane do przychodów. W wypadku Banku Depozytowo-Kredytowego w Lublinie odsetki od obligacji restrukturyzacyjnych stanowiły w niektórych latach nawet do 50% osiągniętego zysku ogółem. BGŻ SA po obdarowaniu nadal generował stratę, jednak odsetki od obligacji w znacznym stopniu tę stratę zmniejszały.

Po drugie, przychody odsetkowe niektórych banków mogły się zwiększać niezasłużenie także z innych powodów. Dotyczy to tych banków, które były zwalniane z tzw. rezerw obowiązkowych (np. Pierwszy Komercyjny Bank w Lublinie SA), co wpływało na obniżenie kosztów pozyskania pieniądza, a pośrednio, miało wpływ na zysk banku. Bank zwolniony z rezerw obowiązkowych funkcjonował w otoczeniu rynkowym, wykorzystując przewagę kosztową, zarówno w odniesieniu do produktów depozytowych (relatywnie niższe odsetki zapłacone), jak i kredytowych (relatywnie wyższe odsetki otrzymane).

Powyższe przypadki można określić mianem nierynkowych sposobów regulacji przychodów i kosztów odsetkowych, czyli dochodów odsetkowych, przekładających się na zysk banku komercyjnego.

Kwestia prowizji, jako źródła zysku banku, również wymaga rozszerzenia. Szczególny przypadek w tym zakresie stanowi PKO BP SA, który obsługiwał dystrybucję tzw. powszechnych świadectw udziałowych, uzyskując prowizję, dzięki której wynik finansowy w tym okresie uległ wyraźnej poprawie. Zarazem jednak nie należy się dziwić, że rząd powierzył dystrybucję bankowi państwowemu, posiadającemu największą sieć placówek na obszarze całego kraju. Uzyskana przez PKO BP prowizja była w tym przypadku jednorazowym źródłem zysku.

---

[2] Podstawą prawną akcji dofinansowania była Ustawa o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków z 1993 roku. Akcją zostały objęte największe banki państwowe, m.in. siedem banków tzw. dziewiątki, oprócz BSK SA i WBK SA, które zostały już sprywatyzowane lub były w trakcie procesu prywatyzacji.

Na uwagę zasługuje także uprzywilejowana pozycja Banku Gospodarstwa Krajowego, który jest państwowym bankiem komercyjnym. Jego uprzywilejowanie wynika z bliskiej współpracy banku z ośrodkami rządowymi. Na zlecenie organów państwowych bank przeprowadza różnorodne operacje finansowe o charakterze komercyjnym, posiada dostęp do specjalnych linii kredytowych. Nic więc dziwnego, że BGK znajduje się w drugiej dziesiątce banków pod względem wyniku finansowego i sumy bilansowej. Po ewentualnej prywatyzacji PKO BP SA i BGŻ SA, które są jednoosobowymi spółkami Skarbu Państwa, Bank Gospodarstwa Krajowego pozostanie jedynym bankiem państwowym.

POMIAR ZYSKU

Pomiar zysku w banku komercyjnym jest dokonywany standardowo na podstawie ustalonej formuły rachunku zysków i strat.[3] Jest to tzw. rachunek porównawczy, polegający na grupowaniu kosztów do kosztów według rodzaju, czyli kosztów prostych.[4] W praktyce wielu banków prowadzony jest również tzw. kalkulacyjny rachunek zysków i strat, polegający na podmiotowym i przedmiotowym grupowaniu kosztów i ich odnoszeniu do podobnie wyodrębnionych grup przychodów. Jest to kalkulacja zyskowności produktów i zyskowności klientów. Jest ona przeprowadzana z wykorzystaniem ceny transferowej i w dużej mierze opiera się na szacowaniu poszczególnych wielkości (przychodów). Kalkulacja jest prowadzona tylko na potrzeby wewnętrzne banku. Ze zrozumiałych względów w sprawozdawczości zewnętrznej musi być upubliczniany zysk księgowy, wynikający ze szczegółowych zapisów na poszczególnych kontach. Niemniej jednak szacunkowa zyskowność produktów i klientów w znacznym stopniu ułatwia formułowanie i realizację strategii rynkowej banku. Dokonując segmentacji klientów według kryterium udziału w zysku, banki mogą tworzyć tzw. piramidę klientów, na której szczycie znajdują się klienci o największym wpływie na zysk banku. Ta grupa klientów jest dla banku przedmiotem szczególnej troski.

Poszczególne pozycje rachunku są określone jasno i precyzyjnie, lecz w praktyce występują trudności o charakterze rachunkowo-księgowym, które zmniejszają doprecyzowanie odpowiednich kwot. Trudności te wynikają ze specyfiki księgowości bankowej. Ze względu na ramy niniejszej pracy tylko niektóre z nich zostaną przedstawione.

Rachunek zysków i strat, analizowany łącznie z bilansem i rachunkiem przepływów pieniężnych, umożliwia uzyskanie pełnego obrazu kondycji finansowej

[3] Ze względu na ograniczone ramy niniejszej pracy zrezygnowano z wykazu podstawowych aktów prawnych regulujących sprawozdawczość bankową.

[4] E. Popowska, W. Wąsowski, *Rachunkowość bankowa*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2000.

banku. Rachunek, podobnie jak bilans, może być analizowany pionowo (struktura) jak i poziomo (dynamika). Podstawowe pozycje tego rachunku są przedstawione w tabeli 1.

Tab. 1. Rachunek zysków i strat banku komercyjnego (schemat)
Profit and loss account in a commercial bank (Plan)

Lp.	Wyszczególnienie
I	Przychody odsetkowe
II	Koszty odsetkowe
III	Wynik z tytułu odsetek
IV	Przychody z tytułu prowizji
V	Koszty z tytułu prowizji
VI	Wynik z tytułu prowizji
VII	Przychody z akcji, udziałów i innych papierów wartościowych
VIII	Wynik na operacjach finansowych
IX	Wynik z pozycji wymiany
X	Wynik na działalności bankowej
XI	Pozostałe przychody operacyjne
XII	Pozostałe koszty operacyjne
XIII	Koszty działania banku (w tym wynagrodzenia z narzutami)
XIV	Amortyzacja śr. trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych
XV	Odpisy na rezerwy i aktualizacja wartości
XVI	Rozwiązanie rezerw i zmniejszenia dotyczące aktualizacji
XVII	Różnica wartości rezerw i aktualizacji (XV - XVI)
XVIII	Wynik z działalności operacyjnej (X+XI-XII-XIII-XIV+/-XVII)
XIX	Wynik na operacjach nadzwyczajnych
XX	Wynik finansowy brutto (XVIII+/-XIX)
XXI	Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego
XXII	Wynik finansowy netto

Źródło: NBP (Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego).

Spośród pozycji wymienionych w powyższej tabeli na szczególną uwagę zasługują: pozostałe przychody operacyjne (poz. XI), pozostałe koszty operacyjne (poz. XII), różnica wartości rezerw i aktualizacji (poz. XVII) oraz obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego (poz. XXI), które mogą mieć istotny wpływ na wynik finansowy netto danego banku komercyjnego.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne powstają nieregularnie i nie są związane ze zwykłą działalnością banku.[5] Powstają one w przypadku, m.in.: sprzedaży zbędnego majątku, nadwyżek inwentaryzacyjnych, otrzymania i zapłacenia odszkodowania (kary umowne). Na przykład Bank Pekao SA, wkrótce po prywatyzacji, sprzedał zbędne nieruchomości, tym samym znacznie poprawiając swój wynik finansowy. Ze strony inwestora strategicznego tego banku było to dyskontowanie poniesionych nakładów inwestycyjnych.

[5] Patrz: W. Wąsowski, *Ekonomika i finanse banku komercyjnego w zarysie*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002.

Różnica wartości rezerw i aktualizacji jest związana przede wszystkim z jakością portfela kredytowego banku. W przypadku pogarszania się jakości tego portfela różnica jest ujemna, gdyż utworzone rezerwy celowe (na złe kredyty) są wyższe od rezerw rozwiązanych. Natomiast „aktualizacja" dotyczy posiadanych przez bank papierów wartościowych, których wartość rynkowa może ulegać zmianie.[6] Rezerwy celowe mogą być wykorzystywane przez bank do manipulowania wynikiem finansowym. Ewentualna manipulacja jest trudna do wykrycia i wymaga wnikliwej analizy danych.

Podatki natomiast mogą w znacznym stopniu korygować wynik finansowy brutto. „Przewagę" rynkową w tym zakresie mają banki zwolnione z podatku. Dla banków opodatkowanych wynik finansowy brutto nie jest tożsamy z podstawą opodatkowania. Rozbieżności wynikają z tzw. różnic trwałych (nieuwzględnienie w podstawie opodatkowania wydatków niestanowiących kosztów uzyskania przychodów), a także różnic przejściowych (m.in.: uwzględnienie w podstawie opodatkowania odsetkowego „zysku kasowego").[7] Stosowana jest bowiem zasada kasowego opodatkowania polegająca na tym, że dochody otrzymane z góry są opodatkowane w momencie otrzymania. Natomiast w wyniku finansowym dochody te są uwzględniane według zasady memoriałowej.

PODZIAŁ ZYSKU

Podział zysku jest procedurą przeprowadzaną zgodnie z regulacjami zawartymi w kodeksie handlowym, w prawie bankowym, w statucie banku i po części zgodnie z wolą akcjonariuszy. W tym znaczeniu podział zysku nie powoduje trudności interpretacyjnych.

Podział zysku netto za rok obrachunkowy w banku komercyjnym następuje podczas Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy. Uprzednio ustalony zysk księgowy jest sprawdzany przez audytora zewnętrznego i przedkładany władzom spółki w ramach sprawozdania finansowego. Zysk dzielony jest zazwyczaj na 2 części:

- na potrzeby banku (odpisy obligatoryjne i dobrowolne, w tym nagrody dla pracowników)
- dla akcjonariuszy (odpisy dobrowolne na dywidendę).

Część zysku netto jest z reguły przeznaczana na potrzeby własne banku, przede wszystkim na uzupełnienie funduszy własnych (fundusze podstawowe, uzupełniające, rezerwowe), chyba że aktualny poziom tych funduszy gwarantuje

---

[6] Regulację prawną w tym zakresie stanowi Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych (Dz. U. nr 149 z 2001 r., poz. 1674).

[7] Szczegółowy wykaz różnic trwałych i przejściowych zawiera praca E. Popowskiej i W. Wąsowskiego (*op. cit.*).

odpowiednio wysoki poziom bezpieczeństwa banku i dalsze ich powiększanie powodowałoby nadmierną akumulację kapitału i obniżenie podstawowych wskaźników efektywnościowych (ROE, ROA) i współczynnika wypłacalności.

W podziale zysku uwzględniane są również potrzeby inwestycyjne banku. W szerszym kontekście przedsięwzięcie inwestycyjne zwykle obniża poziom „dyspozycyjnego zysku netto", a skala przedsięwzięcia niekiedy może grozić pułapką inwestycyjną w długim okresie.

Fundusz nagród pracowniczych pełni rolę silnego bodźca ekonomicznego motywującego do wydajnej pracy, pod warunkiem że istnieje związek pomiędzy wydajnością pracy a nagrodą.

Wypłacana dywidenda jest bezpośrednią korzyścią (zyskiem) dla akcjonariusza. Wielkość wypłacanej dywidendy wpływa na rynkową wycenę wartości banku i na dostęp do źródeł finansowania w formie dodatkowej emisji akcji. Niekiedy środki zarezerwowane na dywidendę nie są wypłacane akcjonariuszom, lecz decyzją WZA są przeznaczane na inne cele, np.: na inwestycje. Te z kolei są ważnym czynnikiem rozwoju banku w długim okresie.

W wypadku banku, którego celem komercyjnym jest wartość dla akcjonariuszy, występuje sprzeczność pomiędzy korzyściami krótkookresowymi akcjonariuszy (dywidenda), a korzyściami długookresowymi, jakimi mogą być oprócz dywidendy: rynkowa cena akcji (banku notowanego na giełdzie), wartość rynkowa banku i inne korzyści. W krajach wysoko rozwiniętych niektóre banki realizują tzw. programy lojalnościowe dla akcjonariuszy, które polegają na dostarczaniu korzyści tym akcjonariuszom, którzy nie „pozbywają się" akcji.[8] Problem proporcji podziału „wolnego" zysku na cele bieżące (dywidenda) i na cele przyszłe (rozwój) pozostaje problemem otwartym w każdym dobrze prosperującym banku. Jednakże w bankach zdominowanych przez inwestora strategicznego, dysponującego zwykle większościowym pakietem akcji, proporcje podziału są uwarunkowane strategią inwestora.

ZYSK JAKO MIERNIK OCENY DZIAŁALNOŚCI BANKU KOMERCYJNEGO

Podstawowym miernikiem oceny działalności banku komercyjnego jest zysk jako wielkość absolutna i jako składnik wielkości relatywnych. Do najczęściej używanych wskaźników z wykorzystaniem zysku należą: ROE (zwrot na kapitale = zysk / kapitał własny) i ROA (zwrot z aktywów = zysk / aktywa), a także wskaźnik zysku na zatrudnionego. W literaturze ekonomicznej wskaźniki te są niekiedy krytykowane ze względu na słabe osadzenie w teorii mikroekonomii

[8] D. Dziawgo, *Bankowe programy lojalnościowe dla akcjonariuszy na przykładzie Australii oraz Francji. Możliwości wprowadzenia rozwiązań zagranicznych w Polsce*, „Bank i Kredyt" 2003, nr 4.

oraz niską wartość informacyjną. Ich zaletą natomiast jest czytelność i prostota. Są one wykorzystywane w badaniach specjalistycznych sektora bankowego na podstawie metod ilościowych.[9]

Zbiór wybranych, podstawowych danych dla największych banków komercyjnych w Polsce stanowi poniższa tabela 2.

Tab. 2. Zysk netto, udział w zysku sektora bankowego, zysk na zatrudnionego największych banków komercyjnych (wg sumy bilansowej) w Polsce w latach 2000-2002
Net profit, share of the profit within the banking sector, profit per employee in the biggest commercial banks (according to the assets) in Poland

Bank	Zysk netto mln PLN			Udział w zysku sektora bank. (%)			Zysk na 1 zatrud. tys. PLN		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
PKO BP SA	753,0	886,8	1051,1	17,7	19,5	42,5	19	23	28
Pekao SA	794,9	1262,2	801,7	18,7	27,8	33,4	39	70	47
BPH PBK SA	548,8	335,6	129,6	12,9	7,4	5,4	37	24	11
B.Handlowy SA	204,7	163,3	242,7	4,8	3,6	10,1	43	31	50
ING BSK SA	138,3	97,3	154,0	3,3	2,1	6,4	19	13	20
BRE Bank SA	355,8	336,2	-379,2	7,9	7,4	-15,3	157	123	-125
BZ WBK SA	134,1	151,4	270,4	3,2	3,3	11,3	12	16	30
Kredyt B. SA	216,0	-33,5	-415,9	5,1	-0,7	-16,8	35	-5	-60
Millenium SA	119,6*	19,9	183,9	2,8	0,4	7,7	20	3	36
BGŻ SA	100,0	78,5	-264,3	2,4	1,7	-10,7	13	10	-37

* jako BIG Bank Gdański SA
Źródło: NBP, „Rzeczpospolita" z dn. 02.06.2003 r. i z dn. 10.06.2002 r.; obliczenia własne.

Z danych zawartych w tabeli wynika, że w ujęciu kwotowym największy zysk w latach 2000-2002 został osiągnięty przez PKO BP SA i Pekao SA, czyli przez wiodące banki pod względem sumy bilansowej. W uzupełnieniu można dodać, że są to banki uniwersalne, z dużym udziałem bankowości detalicznej. W dużej części źródłem zysku tych banków są prowizje i opłaty związane z obsługą dużej liczby klientów, w tym klientów indywidualnych. Dla porównania Bank Handlowy SA, który pod względem sumy bilansowej jest porównywalny z wyżej wymienionymi bankami, a pod względem funduszy własnych był do niedawna największym bankiem w Polsce, w tym samym czasie osiągał zysk netto w kwocie kilkakrotnie niższej. Pewnym wyjaśnieniem może być fakt, że Bank Handlowy stosunkowo późno pojawił się na rynku bankowości detalicznej (Handlobank, Citibank Handlowy) bazując na obsłudze dużych i średnich podmiotów gospodarczych.

[9] K. Jackowicz, W. Kryłek, *Rentowność banków komercyjnych działających w Polsce w latach 1995-2001 a bieżące decyzje menedżerskie i skumulowane w czasie skutki tych decyzji*, „Bank i Kredyt" 2004, nr 2; por. M. Gospodarowicz, *Procedury analizy i oceny banków komercyjnych*, Materiały i Studia NBP, z. 113, 2000; T. Kopczewski, M. Pawłowska, *Efektywność technologiczna i kosztowa banków komercyjnych w Polsce w latach 1997-2000*, Materiały i Studia NBP, Warszawa, cz. I: nr 113/2000, cz. II: nr 135/2000.

Na uwagę zasługuje duża zmienność kwot zysku osiąganego przez poszczególne banki w kolejnych latach. Po części jest ona wynikiem zmieniającej się koniunktury gospodarczej (czynnik zewnętrzny), a po części wynika z faktu, że akcja kredytowa banku jest obarczona dużym ryzykiem (czynnik wewnętrzny). Mimo zastosowania złożonego instrumentarium szacowania, zmniejszania i unikania ryzyka, przede wszystkim ryzyka kredytowego, złe kredyty pogrążają nawet dobrze prosperujące banki (np.: wysoka strata BRE SA i Kredyt Banku SA w 2002 r.).

Udział poszczególnych banków w zysku całego sektora bankowego może budzić wątpliwości od strony rachunkowej. Dla PKO BP SA ten wskaźnik był bardzo wysoki w 2002 r. i wynosił ponad 40%. Było to możliwe „dzięki" bankom generującym stratę, których wskaźnik udziału miał wartość ujemną w tym samym czasie. Dlatego suma udziałów banków dobrze prosperujących była wyższa od 100%, a rezultat PKO BP był wręcz spektakularny.

Dane dotyczące zysku na zatrudnionego w największych bankach w Polsce wykazują duży rozrzut. Zdecydowany prym wiódł BRE Bank SA w latach 2000-2001, wygospodarowując znaczny zysk przy zatrudnieniu wynoszącym około 3 tys. osób. Źródłem zysku tego banku była intensywnie prowadzona akcja kredytowa, przewyższająca akcję depozytową. Brak silnego zaplecza depozytowego oraz „nietrafione" kredyty spowodowały załamanie wyniku finansowego BRE SA. Amplituda wahań wyniku pomiędzy 2001 a 2002 r. wyniosła ponad 700 mln PLN.

Dość dobry wskaźnik zysku na zatrudnionego osiąga PKO BP SA, który jest największym pracodawcą wśród banków komercyjnych w Polsce. Zatrudnia ponad 30 tys. osób. W banku tym, jako jednym z nielicznych, zauważalna jest systematyczna poprawa wskaźnika w następujących po sobie latach. W uzupełnieniu można dodać, że w rankingach banków w Polsce według kryterium zysku na zatrudnionego, czołowe miejsca zajmują niewielkie banki, o małej liczbie pracowników, najczęściej oddziały lub spółki córki banków zagranicznych, stanowiące pojedyncze placówki danego banku. W latach 90. XX wieku bankiem wiodącym w tej „kategorii" był Citibank Poland SA.

Podstawowe wskaźniki efektywnościowe z udziałem zysku dla tej samej grupy banków zawiera tabela 3.

„Przyzwoity" poziom wskaźnika ROE (zysk netto/fundusze własne) wynosi ok. 15%. Ten poziom był osiągany przez nieliczne banki. Najwyższym wskaźnikiem ROE charakteryzował się PKO BP SA (powyżej 25%). Tak dobry wskaźnik wynikał stąd, że bank ten był stosunkowo słabo wyposażony w fundusze własne (w 2002 r. został dofinansowany i prawdopodobnie będzie dofinansowany ponownie w związku z przygotowaniami rządu do prywatyzacji banku).

Poziom wskaźnika ROA (zysk netto/aktywa pracujące) uważany za dobry wynosi ok. 2%. Spośród pierwszej dziesiątki tylko jeden bank (BRE SA) uzyskał jednorazowo (2000 r.) wskaźnik przekraczający wyżej określoną granicę (2,3%).

Tab. 3. Wskaźniki ROE i ROA największych banków komercyjnych (wg sumy bilansowej) w Polsce w latach 2000-2003

ROE and ROA indexes in the biggest commercial banks (according to the assets) in Poland

Bank	ROE (%)			ROA (%)		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
PKO BP SA	25,2	29,1	28,0	1,2	1,2	1,3
Pekao SA	18,8	24,4	13,6	1,2	1,8	1,2
BPH PBK SA	1,2	7,6	2,7	0,2	0,8	0,3
B.Handlowy SA	7,1	3,7	4,2	1,0	0,6	0,7
ING BSK SA	15,3	4,7	5,9	1,5	0,4	0,6
BRE Bank SA	22,1	17,0	-18,7	2,3	1,6	-1,5
BZ WBK SA	9,8	7,7	12,7	0,9	0,6	1,1
Kredyt B. SA	17,4	-2,0	-19,8	1,3	-0,2	-1,8
Millenium SA	7,9*	1,3	12,3	0,8*	0,1	1,0
BGŻ SA	11,2	9,3	-25,5	0,6	0,4	-1,5

*jako BIG Bank Gdański SA

Źródło: jak w tabeli 2.

W pozostałych przypadkach osiągane wskaźniki były słabe lub niezadowalające. Zwłaszcza Bank Handlowy SA zaskakuje niskim poziomem tego wskaźnika.

PODSUMOWANIE

Podsumowując powyższe rozważania, dokonane w ramach określonych na wstępie obszarów problemowych, można stwierdzić, że:

- wyodrębnianie ośrodków zysku i ośrodków kosztów w banku komercyjnym, w oparciu o kryterium udziału w sprzedaży, nie ma podstaw merytorycznych;

- w swojej działalności banki komercyjne wykorzystują rynkowe i pozarynkowe źródła zysku, z tym że źródła pozarynkowe są (lub były) dostępne tylko dla niektórych banków;

- rachunek zysków i strat banku komercyjnego może być przedmiotem manipulacji, określanej jako rachunkowość kreatywna;

- podział zysku (w części dobrowolnej) jest dokonywany w warunkach konkurencyjności celów krótko- i długookresowych;

- zysk jest podstawowym, lecz niedoskonałym miernikiem oceny działalności banku komercyjnego, zarówno w ujęciu absolutnym, jak i relatywnym; poszczególne wielkości należy analizować z wykorzystaniem dodatkowej informacji dotyczącej źródeł zysku (bądź straty) oraz informacji nt. składowych występujących w wielkościach wskaźnikowych; wyciąganie wniosków, na podstawie podejścia czysto rachunkowego, jest ryzykowne;

- zysk wygospodarowany w sektorze bankowym jest największym udziałem dużych banków uniwersalnych, o silnej pozycji na rynku bankowych usług deta-

licznych, stąd duże zainteresowanie bankowością detaliczną praktycznie wszystkich banków komercyjnych.

SUMMARY

The aim of the present paper has been to depict the difficulties referring to the interpretation and the merits, connected with profit as an economic category to be found in commercial banks. Within this framework the following groups of problems have been discussed: profits centers and the costs centers in commercial banks, the sources of profit, the measurement of profit, the distribution of profit, making use of profit as a standard for evaluating the activity of commercial banks.

Summing up the performed considerations we may state as follows:

- there are no substantial grounds to single out, using as the base the criterion of sales participation, the profits centers and the costs centers in a commercial bank
- commercial banks make use of both market and non-market sources of profit
- profit and loss account in a commercial bank may be the subject of manipulation known as creative accounting
- profit distribution (in its voluntary part) is performed in conditons of competitivness of long- and short – term aims
- profit is a basic, though imperfect evaluation standard of commercial bank activity
- it is the big universal banks whose position in the market of retail services is strong which have the biggest share of the profit gained within the banking sector.